

TITRE RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ALTERNANCE

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 37849)

CERTIFICATEUR

INSTITUT DU MARAIS -
CHARLEMAGNE - POLLES

DATE D'ENREGISTREMENT

19-07-2026

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2
- Expérience professionnelle de 6 mois dans le domaine commercial
- Permis B souhaité
- Être éligible au contrat d'apprentissage
- Avoir un casier judiciaire vierge (Bulletin numéro 3).

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite.
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et de début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

555 heures de formation théoriques réparties sur 12 mois +
réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1

Inscription sur la plateforme de candidature du partenaire correspondant.

2

Etude du dossier de candidature par le partenaire éducatif.

3

Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et de La Poste Groupe.

4

Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif..

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible aux personnes disposant d'une Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH). Pour plus d'informations, vous pouvez consulter cette page ([Accessibilité handicap](#)) et/ou demander à être mis en relation avec l'un de nos référents handicap (contact@formaposte.com).

DÉTAILS DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici :

[Fiche RNCP 37849](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- Mise en situation professionnelle (dossier écrit et oral devant jury)
- Mémoire ou rapport de mission.

VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences (60 ECTS).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

(Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation)

Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes de niveau 7 (équivalent BAC+5).

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Tous les métiers en lien avec le commercial, le management commercial : Chargé de clientèle B to B, ou B to C, commercial ou technico-commercial (sédentaire ou terrain), assistant responsable commercial, gestionnaire de portefeuille clients, chargé de la gestion de la relation client, chargé de marketing B2B.

Tous nos chiffres sur la formation

[FORMAPOSTE EN CHIFFRES](#)

Contact

contact@formaposte.com

MÉTIERS POSSIBLES

CONSEILLER CLIENTS PROFESSIONNELS DE PROXIMITÉ (H/F)

DIPLÔMES DE NIVEAU BAC +3

CONTRATS D'APPRENTISSAGE DE 12 MOIS

Au sein d'une **agence**, le conseiller clients professionnels de proximité (H/F) est un moteur clé pour le développement et la fidélisation de la clientèle professionnelle de La Poste Groupe. Référent sur sa zone de marché, il développe le chiffre d'affaires et exploite le potentiel commercial de son secteur tout en garantissant l'atteinte des objectifs.

MISSIONS EXERCÉES

VENTE, PROMOTION ET DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL CLIENT

- Vous **commercialisez** les offres et services de votre secteur tout en réalisant des apports pour les autres secteurs en télévente.
- Vous **développez** votre chiffre de vente en acquérant de nouveaux clients.
- Vous **connaissez** et **appliquez** les différentes techniques de vente pour des prospects professionnels.
- Vous **identifiez** les besoins clients et **faites** des apports qualifiés en maîtrisant l'argumentaire bancaire simple.

GESTION DU PORTEFEUILLE

- Vous **enrichissez** votre portefeuille client et **actualisez** régulièrement les données dans un logiciel CRM (outil de gestion de client).
- Vous **adaptez** vos offres en fonction du besoin client et **assurez** le suivi.
- Vous **maîtrisez** les différentes techniques de relations clients (en physique et à distance).

ORGANISATION ET PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ

- Vous **anticipez** et **organisez** votre activité afin d'optimiser vos rendez-vous client.
- Vous **alimentez** le CRM (outil de gestion client) quantitativement et de manière complète pour assurer le bon traitement des éléments client.
- Vous **êtes** en lien avec votre manager pour garantir la continuité de service et lui communiquer l'avancé de vos activités.
- Vous **apprenez** et **actualisez** les connaissances requises pour maîtriser votre environnement de travail de manière autonome et proactive.
- Vous **allez rencontrer** vos clients sur le terrain de votre zone de marché.



SALAIRE

Salarié sous contrat d'apprentissage
entre **1039€ et 1881€*** brut en fonction de votre âge

* Salaire donné à titre indicatif, peut varier lors de votre entrée en formation



TAUX DE RÉUSSITE

2025

XX%

Pas de sortie en 2025, premier cycle en cours